సాక్షి ఫ్యామిలీ IV
ఒంగోలు
గురువారం ॥ 23-11-2023

✻ సందర్భం

గతంలో ఎం.ఎల్.ఏ అయిన ఒక పెద్ద హీరో స్త్రీల గురించి అసభ్యంగా మాట్లాడి అసెంబ్లీలో సంజాయిషీ ఇచ్చాడు. డెబ్బయి ఏళ్లు దాటిన ఒక సీనియర్ నటుడు నోరు పారేసుకుని పరువు పోగొట్టుకున్నాడు. పార్లమెంట్ సభ్యుడుగా ఉన్న మరో నటుడు స్త్రీల దుస్తుల గురించి సుద్దులు చెప్పి నిరసన ఎదుర్కొన్నాడు. ఇప్పుడు తమిళ నటుడు మన్సూర్ అలీఖాన్. సెలబ్రిటీలుగా ఉన్నవారు ఎంతో బాధ్యతగా ఉండి యువతకు మార్గం చూపేలా ఉండాలి. వారు ఇలా తగలడితే స్త్రీలతో ఎలా వ్యవహరించాలో ఇంటినే బడిగా మార్చి తల్లిదండ్రులు నేర్పించాల్సి ఉంటుంది. అయితే ఇంటి ఆడవారికి తండ్రి, భర్త గౌరవం ఇచ్చి మాట్లాడుతున్నారా అనేది ప్రశ్న.

మగవారూ... భాష జాగ్రత్త



త్రిష



మన్సూర్ అలీఖాన్

అతడో ప్రసిద్ధ నటుడు. 'మా బ్లడ్డు వేరు మా బ్రీడు వేరు' అంటుంటాడు. కాని ఒక సభలో అభిమానులను చూసి పూనకం వచ్చి స్త్రీల గురించి అశ్లీలమైన వ్యాఖ్యలు చేశాడు. వందల సినిమాల్లో తండ్రిగానో బాబాయిగానో వేసిన ఒక నటుడు 'స్త్రీల మీద మీ అభిప్రాయం ఏమిటి?' అని సభలో యాంకర్ అడిగితే పరమ రోతగా సమాధానం ఇచ్చాడు. ఇక నటుడుగా, రియల్టర్‌గా గుర్తింపు పొందిన మరో పెద్ద మనిషి పార్లమెంట్ మెంబర్ అయ్యాక పార్లమెంట్‌లో నిలబడి మరీ 'స్త్రీల దుస్తుల వల్లే వారికి సమస్యలు వస్తున్నాయి' అన్నాడు.

స్త్రీలను ఏదో ఒకటి అనేయొచ్చు, అంటే వాళ్లు పడతారు, అనడానికే మేము పుట్టాము అనే చులకనభావం పురుష సమాజంలో నరనరాన జీర్ణించుకుని పోబట్టే ఈ ప్రతిఫలాలు. అదృష్టవశాత్తు ఇలాంటి వ్యాఖ్యలకు వెంటనే నిరసన పెల్లుబుకుతున్నా పురుషుల నోటి దురుసు తగ్గడం లేదు. తాజాగా తమిళ నటుడు మన్సూర్ అలీఖాన్ ఇటీవల త్రిషతో 'లియో' సినిమాలో నటించిన సందర్భాన్ని గుర్తు చేసుకుంటూ 'ఆమె హీరోయిన్ అని తెలిశాక (గత సినిమాల్లో తాను చేసిన) బెడ్‌రూమ్ సీన్ ఉంటుందని ఆశపడ్డాను' అని వ్యాఖ్యానించాడు. 'ఇది సినిమా లాంగ్వేజ్' అని మన్సూర్ అనుకుని ఉండొచ్చుగాని దానిలోని అశ్లీల ధ్వనికి త్రిష రియాక్ట్ అయ్యింది. 'ఇతనితో ఇంకెప్పుడూ సినిమాల్లో నటించను' అని చెప్పింది. ఆ తర్వాత చినికి చినికి గాలివానై ఇప్పుడు మన్సూర్ మీద కేసు బుక్ అయ్యేంతగా వెళ్లింది. మగవాళ్లు 'సరదాగా మాట్లాడుతున్నామని' అనుకుంటూ కూడా స్త్రీలను కించపరిచే వ్యాఖ్యలు చేస్తారు. సరదాగా కించపరచడం ఏమిటో... కించపరచడం ఎలాంటి సరదానో వీరే చెప్పాలి.

■ ప్రసిద్ధులే దారి తప్పితే

రాజకీయ నేతలు, సినిమా నటులు, క్రీడాకారులు, వ్యాపారవేత్తలు... ఇలా సమాజంలో గుర్తింపు పొందినవారు స్త్రీల పట్ల మరింత గౌరవంతో మెలగుతూ ఆదర్శంగా నిలవాలి. కాని చాలాసార్లు రాజకీయ నాయకుల దగ్గరి నుంచి అన్ని రకాల ప్రముఖులు ఏదో ఒక సందర్భంలో చులకన మాటలు మాట్లాడుతూ కుసంస్కారాన్ని ప్రదర్శిస్తున్నారు. ఉత్తరాదిలో మంత్రులు 'మేం వేసిన రోడ్లు ఫలానా హీరోయిన్ బుగ్గల్లా ఉంటాయి' అంటూ వదరుతుంటారు. సల్మాన్ ఖాన్ 'సుల్తాన్' సినిమాలో కుస్తీ వీరుడిగా నటించి 'ఈ సినిమాలో కుస్తీలు చేస్తే రేప్ జరిగినంత పనయ్యింది నాకు' అని వ్యాఖ్యానించి మొట్టికాయలు తిన్నాడు. ఆంధ్రప్రదేశ్‌లో ఇటీవల ఒక మాజీ మంత్రి ప్రస్తుత మంత్రిగా ఉన్న నటిపై దారుణమైన వ్యాఖ్యలు చేసి కోర్టు కేసును ఎదుర్కొనబోతున్నాడు.

■ బాల్యం నుంచి భావజాల ప్రభావం

'కుటుంబంలో తండ్రి (మగాడు) ముఖ్యం' అనే భావన బాల్యం నుంచి పిల్లల్లో ఎక్కించడం ద్వారా పురుష సమాజం తన ఆధిక్యతను స్త్రీలపై ఆధిపత్యాన్ని కొనసాగించేలా చేస్తుంది. తండ్రిని 'మీరు' అని, తల్లిని 'నువ్వు' అని అనడంలో ప్రేమ, గౌరవం, దగ్గరితనం ఉన్నా 'నువ్వు' అనడం వల్ల 'లెక్క చేయవలసిన పని లేదు' అనే భావన కలిగితే కష్టం. తిట్లు, బూతులు అన్నీ స్త్రీలను అవమానించేవే. వాటిని విని, పలికి స్త్రీల పట్ల అలా మాట్లాడవచ్చు అనుకుంటారు మగవారు. ఇంట్లో చెల్లెని, అక్కని, తల్లిని తండ్రి అదుపు చేసే తీరు చూసి, తామూ బయట స్త్రీలను అలాగే అదుపు చేయవచ్చనుకుంటారు. ఫైటర్ జెట్స్‌ను స్త్రీలు నడుపుతున్న ఈ కాలంలో కూడా 'మేమేమీ గాజులు తొడుక్కోలేదు', 'మూతి మీద మీసముంటే రా'లాంటి పౌరుష వచనాలను పురుషులు ఇంకా పలికేటంత వెనుకబాటుతనంలో ఉండటం విషాదకరం. శారీరక పరిమితులు ఉన్నంత మాత్రాన స్త్రీలు బలహీనులు, పురుషులు బలవంతులు కాబోరు.

■ తల్లిదండ్రులూ జాగ్రత్త

అబ్బాయిలను ఆడపిల్లలను గౌరవించేలా పెంచడం, టీనేజ్‌లో ఉన్న అబ్బాయిలకు సరైన కౌన్సెలింగ్ ఇవ్వడం ఇప్పటి తల్లిదండ్రుల తక్షణ కర్తవ్యం. చట్టాలు పకడ్బందీగా ఉన్న ప్రస్తుత రోజుల్లో తెలిసో తెలియకో అహంకారంతోనో పరుష వ్యాఖ్య, అసభ్య చేష్ట నేరుగా కాని సోషల్ మీడియాలోగాని చేస్తే వారు ప్రమాదంలో పడతారని హెచ్చరించాలి. చైతన్యం పెరిగింది. అబ్బాయిలూ భాష జాగ్రత్త. ●

న్యూస్ మేకర్

ఫైనల్ మ్యాచ్‌లో మన జట్టు ఓటమి చెందిన బాధలో ఆమె పెద్దగా ఎవరికంటా పడలేదుగానీ... ఆ తరువాత మాత్రం 'ఎవరీ అమ్మాయి?' అనుకున్నారు చాలామంది. గెలుపు తరువాత ఆస్ట్రేలియా క్రికెట్ జట్టు పక్కన ప్రముఖంగా కనిపించిన ఆ అమ్మాయి పేరు... ఊర్మిళా రోసారియో. ఎవరీ ఊర్మిళ?

అవును... మన అమ్మాయే!



ఊర్మిళా రోసారియో ఆస్ట్రేలియన్ క్రికెట్ టీమ్ మేనేజర్. ఆమె తల్లిదండ్రులు ఐవీ, వాలెంటైన్ రోసారియోలది కర్ణాటకలోని మంగళూరుకు సమీపంలోని కిన్నిగోలి ప్రాంతం. ఐవీ, వాలంటైన్‌లు ఖతార్‌లోని దోహాలో ఉద్యోగం చేస్తున్న కాలంలో ఊర్మిళ జన్మించింది.

ఊర్మిళకు చిన్నప్పటి నుంచి ఆటలు అంటే చాలా ఇష్టం. స్కూలు రోజుల్లో క్రికెట్ కంటే బాస్కెట్‌బాల్, టెన్నిస్ బాగా ఆడేది. బంగీ జంపింగ్ అంటే ఇష్టం. ఖతార్ టెన్నిస్ ఫెడరేషన్‌లో మూడు సంవత్సరాలు పనిచేసింది.

కార్నెగీ మెలన్ యూనివర్శిటీలో బీబీఏ చేసిన ఊర్మిళ ఆ తరువాత ఆస్ట్రేలియా మహిళా క్రికెట్ జట్టుకు మేనేజర్‌గా పనిచేసింది. ఒక నాన్-ఆస్ట్రేలియన్‌కు టీమ్ మేనేజర్ బాధ్యతలు అప్పగించడం చాలా మందిని ఆశ్చర్యపరిచింది. ఫుట్‌బాల్ ప్రపంచకప్ నేపథ్యంలో క్రికెట్ నుంచి కొన్ని నెలల పాటు విరామం తీసుకొని ఖతార్‌లో ఫుట్‌బాల్ స్టేడియం నిర్వాహణ బాధ్యతలు చూసుకుంది.

ఆ తరువాత మళ్లీ ఆస్ట్రేలియాకు వచ్చింది.

ఆస్ట్రేలియా మహిళా క్రికెట్ జట్టు మేనేజర్‌గా ఊర్మిళ పనితీరు, హిందీ, కన్నడ, కొంకణి... మొదలైన భారతీయ భాషలలో నైపుణ్యం వరల్డ్‌కప్ టూర్‌లో ఆస్ట్రేలియా క్రికెట్ జట్టు మేనేజర్‌గా ఎంపిక చేయడానికి కారణం అయింది.

ఏడు సంవత్సరాల క్రితం ఊర్మిళ తల్లిదండ్రులు దోహా నుంచి మన దేశానికి వచ్చారు. కాఫీ ఎస్టేట్ కొనుగోలు చేసి కర్ణాటకలోని సకలేష్‌పూర్‌లో స్థిరపడ్డారు.

'క్రికెట్‌తో ఒకప్పుడు నాకు పెద్దగా పరిచయం లేదు. అలాంటి నాకు క్రికెట్‌తో ఇంత అనుబంధం ఏర్పడడం ఆశ్చర్యంగా ఉంది' అని నవ్వుతూ అంటుంది ఊర్మిల.

నవ్వడం సరే,
క్రికెట్ టీమ్ మేనేజర్ అంటే మాటలా?



తల్లిదండ్రులతో ఊర్మిళ



వన్స్ అపాన్ ఏ టైమ్... కుటుంబ సభ్యులతో... (కింది వరసలో మధ్యలో)

ఒక్కమాటలో
చెప్పాలంటే...
'రెస్పాన్సిబుల్ ఫర్ ఎవ్రీథింగ్'
దీనిలో వందకు వంద మార్కులు కొట్టేసింది ఊర్మిళ.

ఊర్మిళ గత మార్చిలో తల్లిదండ్రులను చూడడానికి మనదేశానికి వచ్చింది. ఊర్మిళ ఇక్కడ ఉంటే కాఫీ ఎస్టేట్‌లో చిన్న చిన్న పనులు కూడా చేస్తుంది. ఆమె పక్కన ఉంటే తల్లిదండ్రులకు పండగే. కూతురి ఉన్నతి గురించి పెద్దగా మాట్లాడకపోయినా 'ఫైనల్ మ్యాచ్ చూడడానికి అహ్మదాబాద్‌కు వెళ్లాలనుకున్నాం. దురదృష్టవశాత్తు మా ఎస్టేట్ దాటి వెళ్లలేకపోయాం' అంటున్నారు ఊర్మిళ తల్లిదండ్రులు.

ఫైనల్ మ్యాచ్ మిస్ అయితే ఏమిటి?
ఏదో ఒకరోజు కాఫీ ఎస్టేట్‌కు ఊర్మిళ వస్తుంది కదా!
ఆ మ్యాచ్‌ను కళ్లకు కడుతుంది కదా! ఇక దిగులెందుకు!! ●

ఈ వెడ్డూరం చూశారా!

వెడ్డింగ్ విత్ టికెట్!

కొంతమంది ఎంతో ఘనంగా జరుపుకునే తమ పెళ్లి వేడుకల వీడియోలను అమ్ముకుంటూ డబ్బులు సంపాదించడం ఇప్పటి ట్రెండ్‌గా మారింది. ఈ మధ్యకాలంలో సెలబ్రిటీలు తమ పెళ్లి వీడియోలను విక్రయించి సొమ్ము చేసుకుంటున్నారు. వీరిలానే సెలబ్రిటీ హోదాలేని వారు సైతం విదేశీయులకు పెళ్లి టికెట్లు అమ్మి వెడ్డింగ్ పర్యాటకానికి తలుపులు తెరుస్తున్నారు.

భారతదేశ సంస్కృతీ సంప్రదాయాలకు ప్రపంచంలోనే ప్రత్యేక గుర్తింపు ఉంది. అందుకే చాలా మంది విదేశీయులు ఇక్కడి సంస్కృతిని తెలుసుకునేందుకు ఆసక్తి కనబరుస్తుంటారు. విదేశాలతో పోలిస్తే ఇండియాలో ఎంతో శాస్త్రోక్తంగా పెళ్లిళ్లు జరుగుతాయి. ఈ పెళ్లిళ్లను చూసేందుకు విదేశీయులు చాలా ఉత్సాహం చూపుతారు. పెళ్లి సంప్రదాయాలు, రకరకాల రుచికరమైన వంటకాలను టేస్ట్ చేసేందుకు తహ తహలాడుతుంటారు. అందుకే ఏ మాత్రం అవకాశం చిక్కినా వెంటనే వచ్చి ఇండియాలో వాలిపోతుంటారు. ఇందుకు ఎంత డబ్బు ఖర్చు పెట్టడానికైనా వెనుకాడరు. ఈ అభిరుచినే మన భారతీయ జంటలు, వెడ్డింగ్ ప్లానర్స్ సొమ్ము చేసుకుంటున్నారు. దీనికోసం ప్రత్యేకంగా వెబ్‌సైట్లు నడుపుతున్నారు. వెడ్డింగ్ ఇన్విటేషన్‌ను టికెట్‌గా చూపిస్తూ నిశ్చితార్థం నుంచి, మెహందీ, సంగీత్, హల్దీ ఇలా ఒక్కో వేడుకకి ఒక్కో రేటుని చెబుతూ పర్యాటకులను ఆకర్షిస్తున్నారని వెడ్డింగ్ ప్లానర్స్ చెబుతున్నారు.



జాయిన్ మై వెడ్డింగ్...

పెళ్లి చేసుకునే జంట సొంతంగా జాయిన్ మై వెడ్డింగ్ పేరుతో అకౌంట్‌ను క్రియేట్ చేస్తారు. ఈ వెబ్‌సైట్‌లో పెళ్లికొడుకు, పెళ్లికూతురు ఇద్దరి ఫోటోలు, పెళ్లి తేదీ, ఎన్నిరోజులు వేడుకలు జరుగుతాయి.. ఏ రోజు ఏ కార్యక్రమాలు నిర్వహిస్తారు... వంటి వివరాలను అప్‌లోడ్ చేస్తారు. పెళ్లిలో పెట్టే భోజనం వెజ్, నాన్‌వెజ్, మందు, చిందు ఉంటే అదీ చెబుతారు. ఇవేగాక డ్రెస్ కోడ్, అక్కడ మాట్లాడే భాష, వేడుక జరిగే ప్రదేశం అడ్రెస్‌తోపాటు ఫోన్ నంబర్, బ్యాంక్ అకౌంట్ నంబర్‌ను ఇస్తారు. విదేశీ పర్యటనలో ఉన్న వారికి ఈ పెళ్లి తేదీలు జత కుదిరితే టికెట్స్ బుక్ చేసుకుని వచ్చేసి మరీ పెళ్లి బ్యాండ్ బాజా, బారాత్‌లను ఎంజాయ్ చేస్తున్నారు.

ఒక్కరోజుకి పన్నెండు వేలపైనే...

ఎంతో ఆడంబరంగా జరిగే మన వివాహ వేడుకలను చూడడానికి పర్యాటకులు రోజు కోసం 150 డాలర్ల టికెట్‌ను సంతోషంగా కొనేస్తున్నారు. మన రూపాయలలో పన్నెండు వేలకు పైనే. ఇక పెళ్లి పూర్తి తతంగం మొత్తం అంటే రెండు రోజులు చూడాలంటే 250 డాలర్లు చెల్లించాలి (రూ.20 వేలకుపైన). ఒకటీ, రెండూ కాదు ఐదు రోజుల పెళ్లి చూడాలంటే ప్రత్యేక వెడ్డింగ్ ప్యాకేజీ టికెట్ కొనాల్సిందే. ఇలా పదిమంది విదేశీ అతిథులు పెళ్లికి వచ్చారంటే పెళ్లిలో కొన్ని ఖర్చులకు సరిపడా డబ్బు సమకూడినట్లే! అందుకే ఎక్కువ మంది వెడ్డింగ్ టూరిజంపైన ఆసక్తి కనబరుస్తున్నారు.

తొలిసారి...

హంగేరియన్- ఆస్ట్రేలియన్ సంతతికి చెందిన ఒర్సి పర్కాణి తొలిసారి 2016లో 'జాయిన్ మై వెడ్డింగ్' పేరిట వెబ్‌సైట్‌ను క్రియేట్ చేసింది. అప్పుడు ఇది ఒక చిన్న స్టార్టప్. కానీ ఇప్పుడు ఇది ట్రెండ్‌గా మారింది. ఈ ఏడాది ఆగస్టు 19న పర్యాటక మంత్రిత్వ శాఖ వెడ్డింగ్ టూరిజంను ప్రారంభించింది. వెడ్డింగ్ టూరిజం ద్వారా భారతీయులేగాక, విదేశీయులు సైతం ఇక్కడికి వచ్చి ఇక్కడి సంప్రదాయాలకు తగ్గట్టుగా పెళ్లి వేడుకలు జరుపుకోవచ్చని చెబుతూ వెడ్డింగ్ టూరిజాన్ని ప్రోత్సహిస్తోంది. బీచ్ వెడ్డింగ్, నేచర్ వెడ్డింగ్, రాయల్ వెడ్డింగ్, హిమాలయన్ వెడ్డింగ్ థీమ్‌ల పేరిట ప్రచారం నిర్వహిస్తోంది. ఈ ట్రెండ్‌కు మంత్రిత్వ శాఖ ప్రోత్సాహం బూస్టర్‌గా పనిచేసి ఇండియాలో వెడ్డింగ్ వ్యాపారం వృద్ధిలోకి రాబోతుంది. ఇంకెందుకాలస్యం... మీ ఇంట్లో జరిగే పెళ్లివేడుకలకు వెడ్డింగ్ టూరిజంను జోడించి మరింత కలర్‌ఫుల్‌గా జరుపుకోండి. ●

సెర్మనీ గైడ్...

విదేశీయులను పెళ్లికి పిలవడమేగాక, వారికి అతిథి మర్యాదల్లో లోటు లేకుండా చూసుకోవడం ఈ వెడ్డింగ్ టూరిజం ప్రత్యేకత. వేడుక లో జరిగే ప్రతి విషయం, పర్యాటకులకు వచ్చే సందేహాలు నివృత్తి చేసేందుకు సెర్మనీ గైడ్‌ను ఏర్పాటు చేస్తున్నారు." ప్రస్తుతం రాజస్థాన్, ఢిల్లీ, ముంబైలలో ఈ వెడ్డింగ్ టూరిజం పెరుగుతోంది. రాజస్థాన్‌లోని చిన్నటౌన్లలో జరిగే వేడుకలకు విదేశీయులు ఆసక్తి చూపుతున్నారు. జోధ్‌పూర్, జైపూర్, జైసల్మేర్, ఉదయ్‌పూర్‌లలో జరిగే రాయల్ ఇండియన్ వెడ్డింగ్స్‌కు డిమాండ్ ఇంకా ఎక్కువగా ఉంది" అని వెడ్డింగ్ ప్లానర్స్ చెబుతున్నారు.

బ్యూటిప్స్

ముడతలు మచ్చలు పోవాల్సిందే...



కళ్లకింద ఏర్పడిన నల్లటి వలయాలు, ముడతలు, మచ్చలు అందమైన ముఖారవిందాన్ని పాడుచేస్తాయి. ఈ చిట్కాలు పాటిస్తే మీ సమస్యకు పరిష్కారం దొరికినట్లే...



- రాత్రి పడుకునేముందు కొద్దిగా అలోవెరా జెల్‌ను తీసుకుని కళ్ల కింద రాసి మర్దన చేసి పడుకోవాలి. ఉదయాన్నే నీటితో కడిగేయాలి.
- విటమిన్ ఇ ఆయిల్ కొల్లాజెన్ బూస్టర్‌గా పనిచేసి కళ్లకింద రక్తప్రసరణ చక్కగా జరిగేందుకు తోడ్పడుతుంది. రాత్రి పడుకునే ముందు విటమిన్ ఇ ఆయిల్‌ను కళ్లకింద రాసి మర్దన చేయాలి.
- పై రెండూ అందుబాటులో లేని వారు కనీసం కొబ్బరి నూనెను అయినా కళ్లకింద రాసుకుని మర్దన చేసుకోవాలి. ఉదయాన్నే కడిగేయాలి.





ఈ మూడింటిలో ఏ ఒక్క చిట్కానైనా క్రమం తప్పకుండా పాటిస్తే కొద్దిరోజుల్లోనే ముడతలు, మచ్చలు పోయి ముఖారవిందం బాగుంటుంది.

గెలుపు దారి

వ్యాపారానికి సంబంధించిన ఐడియాలు ఏకాంతంగా కూర్చొని ఆలోచిస్తేనే వస్తాయి... అనే గ్యారెంటీ లేదు. వ్యాపార విజయాలు ఫలానా వయసుకు మాత్రమే పరిమితం... అనే నియమాలేవీ లేవు. నగలు అంటే బంగారమే... అనే శాసనం ఏదీ లేదు. ఇందుకు ఉదాహరణ ముంబైకి చెందిన హేమా సర్దా...

వెదురు నగల వెలుగుల్లో...

కొన్ని సంవత్సరాల క్రితం... దిల్లీలో జరిగిన హస్తకళల ప్రదర్శనకు హాజరైంది హేమా సర్దా. వినూత్నంగా కనిపించిన అస్సామీ బ్యాంబూ జ్యువెలరీని కొనుగోలు చేసింది. ఈ వెదురు నగలు తనకు ఎంతగా నచ్చాయంటే 65 సంవత్సరాల వయసులో 'బ్యాంబు అండ్ బంచ్' రూపంలో డైరెక్ట్-టు-కన్జ్యూమర్(డీ2సీ) బ్రాండ్‌కు శ్రీకారం చుట్టేంతగా. అస్సాంలోని గిరిజనులు తయారు చేసిన అందమైన వెదురు నగలను తన బ్రాండ్ ద్వారా విక్రయిస్తుంది హేమ. మన దేశంలో జువెలరీ అంటే బంగారం, వెండి... అనే అభిప్రాయాన్ని తన బ్రాండ్ ద్వారా మార్చే ప్రయత్నం చేస్తోంది. బయటి ప్రపంచానికి అంతగా తెలియని వెదురు నగలను ప్రాచుర్యంలోకి తీసుకురావాలని లక్ష్యంగా నిర్ణయించుకుంది.

రకరకాల ప్రాంతాలలో తమ ప్రాడక్ట్స్‌కు సంబంధించి ఎగ్జిబిషన్‌లు ఏర్పాటు చేసింది. మౌఖిక ప్రచారం ద్వారా వెదురు నగల అమ్మకాలు ఊపందుకున్నాయి.

పదిహేను వేలతో వ్యాపారం ప్రారంభించి తన బ్రాండ్‌ను లాభాల బాట పట్టించింది హేమ. వ్యాపార వృద్ధికి సోషల్ మీడియాను ప్రధాన వేదికగా మలుచుకుంది. తమ బ్రాండ్‌కు చెందిన వెదురు నగల చిత్రాలను ఇన్‌స్టాగ్రామ్‌లో పోస్ట్ చేసేది. దీంతో ఎక్కడెక్కడి నుంచో ఆర్డర్లు రావడం మొదలైంది.

సంప్రదాయ వెదురు ఆభరణాలకు మోడ్రన్ ట్విస్ట్ ఇచ్చి కొనుగోలుదారులను ఆకట్టుకునేలా చేయడంలో హేమ విజయం సాధించింది. నాణ్యమైన వెదురును కొనుగోలు చేసి అస్సాంలోని ట్రైబల్ ఆర్టిస్ట్‌ల దగ్గరికి పంపుతుంది.

'అరవై అయిదు సంవత్సరాల వయసులో మార్కెట్ తీరుతెన్నులను గురించి తెలుసుకోవడం కష్టమే కావచ్చు. ఈ వయసులో అవసరమా అని కూడా అనిపించవచ్చు. అయితే నేను ఎప్పుడూ అలా అనుకోలేదు. కొన్నిసార్లు ప్రయాణమే పాఠాలు నేర్పుతుంది. నా విషయంలోనూ ఇదే జరిగింది. మొదట్లో మా బ్రాండ్ పెద్దగా సక్సెస్ కాలేదు. జరిగిన తప్పులను సవరించుకొని ముందుకు వెళ్లాను' అంటుంది హేమ.

కోడలు తాన్య సహాయంతో మార్కెట్ ప్లేస్‌లను లొకేట్ చేయడం నుంచి సోషల్ మీడియా మార్కెటింగ్, ఫొటోగ్రఫీ వరకు ఎన్నో విషయాలు నేర్చుకుంది హేమ.

'నాణ్యమైన నగల అలంకరణకు బంగారమే అక్కర్లేదు అని చెప్పడానికి బ్యాంబూ జువెలరీ ఉదాహరణ. డబ్బు సంపాదన కోసం ఈ వ్యాపారం ప్రారంభించలేదు. వినూత్నమైన కళను ప్రజలకు చేరువ చేయాలనేది నా ప్రయత్నం' అంటుంది హేమా సర్దా. ●



హేమా సర్దా

